TECNICO QUALIFICATO NELLA GESTIONE DEI PUNTI DI GRANDE DISTRIBUZIONE - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009

Settore ISFOL:	24 - DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
SubSettore ISFOL:	2403 - Punti vendita
Codice Profilo:	2403122

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore del commercio all'ingrosso e dell'intermediazione e distribuzione commerciale. Coordina e gestisce con altri soggetti l'attività dell'unità commerciale in termini di personale, organizzazione del lavoro e amministrazione. Si occupa della movimentazione del denaro e dei servizi di pulizia, manutenzione, sorveglianza. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso il proprio aggiornamento professionale.

Codice ATECO

G51 - COMMERCIO ALL`INGROSSO E INTERMEDIARI DEL COMMERCIO, AUTOVEICOLI E MOTOCICLI ESCLUSI

Contenuti di base

*legislazione vigente in materia commerciale con particolare riferimento al comparto della grande distribuzione e agli aspetti sanitari;
*settore distribuzione e sua organizzazione in ambito regionale, nazionale ed europeo;
*flussi informativi e sintesi informatici per la distribuzione;
*consumi e loro sviluppo;
*sociologia e psicologia della vendita;
*marketing e store marketing;
*organizzazione aziendale e del lavoro;
*controllo di gestione e gestione scorte;
*tecniche di vendita e politica commerciale;
*processo distributivo;
*mercato;
*ruolo del personale, suo utilizzo sul campo e CCNL;
*prevenzione, sicurezza e igiene del contesto lavorativo

Contenuti tecnico-professionali

*gestione dell'organizzazione aziendale e del lavoro;
*rapporti interpersonali all'interno dell'azienda e con i venditori dell'industria;

*gestione delle risorse umane e strumentali;
*gestione commerciale con particolare riferimento alla predisposizione ed utilizzo del layout e del display, alla conduzione dei reparti in un'ottica di merchandising, all'utilizzo delle attrezzature del P.U., alla progettazione e gestione degli approvvigionamenti, alla gestione degli stocks e allo sviluppo dell'assortimento;
*verifica degli andamenti gestionali;
*controllo degli ordini e dei pagamenti;
*adempimenti legislativi e sanitari per aziende commerciali;
*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale e relativo autoaggiornamento

Contenuti trasversali

Requisiti di ingresso

*Istruzione secondo ciclo: titolo attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale); oppure Formazione professionale: qualifica professionale di II livello corrispondente a profilo professionale nel settore/subsettore di riferimento; oppure Istruzione primo ciclo: diploma di scuola secondaria di primo ciclo + esperienza lavorativa biennale nel settore di riferimento
null

Criteri di selezione

*test di valutazione attitudinale;
*colloquio motivazionale

Sbocchi occupazionali

*aziende commerciali e distributive, uffici sviluppo delle aziende distributive affilianti (catene distributive);
*settore in un p.v. di media dimensione

Durata

*ore 900

Professionalità docente

*insegnanti universitari, laureati in giurisprudenza ed in economia e commercio con competenze specifiche negli argomenti e tematiche trattate nel corso;
*diplomati in Istituti tecnici commerciali con competenze specifiche riguardanti gli argomenti o le attività didattiche da svolgere;
*esperti in materia sanitaria riferita ai prodotti alimentari;
*liberi professionisti ed operatori del settore di provata esperienza

Attrezzature e sussidi didattici

*aula attrezzata con strumentazione audiovisiva ed informatica, dotazione individuale di testi, dispense e materiale di cancelleria varia

Note